

优秀汽车销售总结 (精选4篇)

篇1：优秀汽车销售总结

酷热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是味道，认真回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我熟悉到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台XV，两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应当不段改善和完善自己，提升自己的专业学问，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参与了斯巴鲁张掖CRC拉力赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了闻名的韩寒，也是第一次和那么多斯巴鲁车主一起参与活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到傲慢，也很荣幸能在这样始终团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，信任只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差!说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提升，成了我最大的思索问题。

认真回想7月的实际状况，我得出一些结论。

一是进店量大大的削减，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的状况下往往有些客户是特殊意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们力量的时候。

三是我们没有主动和乐观的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们根据常理的坐店守客户是不对的，在这种状况下我们还要有很好的市场拓展力量，也是在客户不多的状况下正是我们学习和提升自身专业学问的绝好时间，但是我们好多人都没有发觉，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最终还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，

也请领导信任，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用乐观的心态去面对一切。

篇2：优秀汽车销售总结

一．二级经销络的建立与完善

公司汽车4S店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于SUV专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4S店成立以来陆续对各二级点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市点分布的目的。，使汽车在全省各个角落都有络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

二．价格体系的完善

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级点的价格进行统一控制，在二级点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

三．二级络与公司关系维护体系的建立

二级点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级络，使汽车在二级点具备强大的市场信息络，公司也将与二级络长期合作与发展。

四．汽车强势市场与弱势市场的均衡

汽车湖南营销中心通过5个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱勢市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级络共同协作，公司将鼓励二级络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级络销售量都能达到预期的效果。

五．经销商管理上的不足之处

健全二级络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策,在人员培训，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级点的支持下建设成为全国一流的4S营销中心。

篇3：优秀汽车销售总结

xx年，我进入了天津飞亚铃木4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。

在刚刚过去的20某某这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我最大的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：?第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视三表一卡，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦;

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

篇4：优秀汽车销售总结

xxx年复一年，转眼间即将掀开新的篇章。在过去的一年里，全体员工在的领导下，在公司各相关部门的有力支持下，通过全体员工的共同努力，克服重重困难，努力进取，超额完成了领导下达的销售任务。在新年即将到来之时，将10年的汽车销售工作总结做如下汇报：

一、销售工作总结：

1、销售情况年销售891台，各车型销量分别为富康331台；161台；3台；2台；394台。其中销售351台。销量497台较年增长45%（年私家车销售342台）。

2、营销工作为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在年9月正式提升任命同志为厅营销经理。工作期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

3、信息报表工作报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项工作，年5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

4、档案管理年为完善档案管理工作，特安排同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对年各项工作做了简要总结。

二、最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于今年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售点，制定完整的二级点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在今年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。